Mal dan Plaza Mulai Ramai Lagi

Meski volume penjualan masih rendah, permintaan ruang ritel sudah mulai terlihat naik, Pertanda pasar ritel mulai bergairah?

Di luar dugaan, masa kampanye dan pemilu yang diperkirakan rusuh ternyata berjalan aman-aman saja. Pagar berduri yang telah disiapkan untuk membendung amuk massa, pun tak ada gunanya. Para pemilik gerai dan pengelola pusat perbelanjaan pun kini sudah bisa sedikit bernafas lega.

Dikatakan sedikit lega, karena meski tak ada 'ribut-ribut', tapi tidak juga mendongkrak omzet penjualan. Bahkan beberapa pasar swalayan mengalami penurunan sampai 30 % dan pusat perbelanjaan sebesar 50%. Hal itu menurut Kustarjono Prodjolalito, direktur eksekutif Asosiasi Pengusaha Ritel Indonesia (Aprindo), karena sebagian besar produk yang dijual di *supermarket* lebih banyak barang kebutuhan pokok sehari-hari.

Meski selama masa kampanye angka penjualan menurun, tetapi omzet penjualan komulatif pada kuartal pertama 1999, toko-toko di berbagai pusat perbelanjaan sudah mengalami kenaikan penjualan 10-15%. Menurut laporan Procon Indah/Jones Lang LaSalle (PI/JLL), kenaikan tersebut disebabkan karena naiknya tingkat kepercayaan konsumen, akibat sudah mulai stabilnya nilai tukar rupiah.

Menurut Kustarjono, secara nilai memang benar terjadi kenaikan, tetapi tidak demikian dengan volume penjualan. Dari catatannya, volume penjualan dari semua barang masih tetap menurun.

Kustarjono Prodjolalito : volume penjualan masih rendah

MDS

Untuk jenis barang pakaian dan sepatu, terjadi penurunan 30%, sementara untuk jenis produk makanan 'hanya' turun 20%. Hal ini karena, masih tetap tingginya harga barang-barang tersebut.

Namun demikian, menurut pihak PI/JLL, secara umum bisnis ritel sudah mulai tampak bergairah. Ini bisa terlihat dari adanya beberapa penyewa yang berencana untuk ekspansi atau relokasi ke tempat yang lebih baik. Departemen Ritel PI/JLL sendiri mengalami kenaikan permintaan atas ruang tersebut, yaitu sebanyak 30% dibandingkan kuartal sebelumnya. Permintaan tersebut sebagian besar berasal dari peritel pakaian jadi, olah raga dan makanan.

Hal lain yang bisa dijadikan indikasi adalah penurunan tingkat kekosongan pusat perbelanjaan yang sampai Maret 1999, turun 2,5%, menjadi 17,2%. Dengan demikian, sejak awal tahun kelinci ini, penyerapan ruang pusat perbelanjaan sudah mulai positif, yaitu sudah tumbuh 27.800 m2. Kontribusi permintaan terbesar (lebih dari 50%) adalah dari *hypermarket* Continent di MegaMal Pluit. Di mal terbesar di kawasan Jakarta Utara itu, Continent menempati bekas ruang yang disewa WalMart, seluas 10.000 m2.

Masuknya *hypermarket* di tengah kondisi Indonesia yang masih belum stabil ini sebenarnya cukup mengherankan banyak orang. Apalagi bisnis ritel yang memakan ruang sangat besar tersebut (di atas 10.000 m2), belakangan ini dinilai sangat agresif. Lihat saja, setelah membuka gerai pertamanya di Pasar Festival, beberapa bulan kemudian

hypermarket asal Perancis ini hadir di MegaMal, dan sebentar lagi akan membuka di ITC CempakaMas.

Carrefour, *hypermarket* lain yang sama-sama berasal dari Perancis, juga tak mau kalah ekspansifnya. Setelah membuka gerai pertamanya di lahan bekas pabrik Coca-Cola, di Jl. A. Yani, Jakarta Timur, pertokoan Duta Merlin di Jakarta Pusat pun sudah diincarnya.

Tak pelak lagi, agresivitas para peritel asing ini, ditanggapi cukup serius oleh pihak Aprindo. Menurut Kustarjono, penataan lokasi *hypermarket* itu tidak sesuai. Belum lagi strategi dagangnya, yang berani jual rugi. "Kalau tidak segera diatur, itu bisa mematikan peritel kecil," ujarnya lagi. Tapi dia juga tidak menampik bahwa kehadiran *hypermarket* telah membuat beberapa pusat perbelanjaan kembali hidup.

MDS

Mal Taman Anggrek : diramaikan oleh diskon

Meski permintaan ruang sudah mulai merangkak naik, tetapi pemilik pusat perbelanjaan tampaknya masih harus bersabar untuk tidak buru-buru menaikkan harga sewanya. Harga sewa rata-rata ruang ritel di lokasi utama, tetap 48,8 dollar AS per m2 per bulan. Hanya saja, nilai tukar yang dipakai meningkat dari Rp2.700-Rp3.200 per dollar AS, menjadi Rp2.900-Rp3.500 per dollar AS.

Tetapi Plaza Indonesia yang lokasinya tepat di jantung kota Jakarta, masih berani mematok harga sewa dalam rentang 60-120 dollar AS per m2 per bulan. Dengan nilai tukar tetap seharga Rp3.000 per dollar AS. Sementara itu Mal Pondok Indah (MPI), mematok harga sewa 35-75 dollar AS per m2 per bulan, dengan nilai tukar Rp3.000 per dollar AS.

Kehati-hatian para pengelola dengan tidak menaikkan harga sewa, memang suatu langkah yang bijaksana. Paling tidak, untuk menjaga agar penyewa 'tak lari', sehingga tingkat huniannya tetap tinggi. Di samping itu, juga untuk memudahkan si pengelola sendiri jika ada penyewa yang tidak mampu mempertahankan bisnisnya, untuk mencari penyewa baru.

Tampaknya strategi itu pun belum cukup. Masih tetap banyak ruang yang kosong. Sehingga ada beberapa pengelola pusat perbelanjaan 'terpaksa' membolehkan ruangnya diisi oleh penyewa non-ritel. Seperti di Mal Ciputra yang membolehkan pusat-pusat pelatihan mengisi ruangnya. Atau di Mal Taman Anggrek (MTA) yang menggunakan bekas gerai JC Penney untuk ruang pamer. Juga di MPI, yang mengubah bekas gerai Cahaya untuk *foodcourt*.

Guna lebih menarik pengunjung, pengelola pusat perbelanjaan juga rajin mengadakan kegiatan pameran atau bazar. Seperti yang hampir tiap bulan dilakukan Plaza Indonesia dan MPI, dengan tema-tema yang berbeda. Seperti bulan Juni lalu, di Plaza Indonesia yang menggelar makanan khas Betawi di *foodcourt* Cira.

Termasuk pula program-program diskon. Seperti yang saat ini sedang digelar di beberapa pusat perbelanjaan besar, dengan tajuk Pesta Diskon Jakarta (PDJ) '99. Program tahunan pemda Jakarta, menurut Kustarjono, yang juga sekretaris Pantap PDJ, bermaksud untuk menyaingi *Great Sale* di Singapura.

Meski namanya 'pesta', jumlah pusat perbelanjaan yang ikut hanya sedikit. Yaitu Sarinah, Plaza Indonesia, Pasaraya, Plaza Senayan dan MTA. Soalnya, keikutsertaan itu memang tidak diwajibkan. MPI tidak merasa perlu ikut serta dalam program tersebut. Walaupun demikian, pengelola tak melarang para penyewa ruangnya mengikuti program tersebut, seperti kata Hartawan H. Mariyono, *mall manager* MPI. Sementara itu dalam rangka PDJ ini, MTA menggelar *MTA Sale*, yang berlangsung dari 12 Juni sampai 18 Juli. Selain diikuti para *tenant*, juga diramaikan oleh stan-stan yang didirikan di koridor-koridornya.

Kendati pusat perbelanjaan yang ikut PDJ '99 tak banyak, tapi ada 600 peritel yang siap memberikan diskon sampai 70%. Dan pesta yang digelar selama sebulan penuh, dari 14 Juni sampai 14 Juli, itu menargetkan transaksi sebesar Rp1,530 triliun atau naik 36% dari total omzet tahun 1998 (Rp1,25 triliun). Selamat berbelanja ■ AY